

Fecha: 30-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: El rearme de Grupo Patio: regresa al negocio original y pone en venta activos no estratégicos

Pág.: 10
Cm2: 663,7
VPE: \$ 5.880.827

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

■ La estrategia implica crecer en el segmento de renta comercial. Mientras que puso en marcha la enajenación del hotel Hyatt Plaza en Santiago y de Selina en Pucón.

POR N. CÁCERES Y M. P. INFANTE

El retorno de Grupo Patio o el “Nuevo Patio” –como le denominan al interior de la firma– al mercado ha sido intenso.

En los últimos meses, la firma inmobiliaria se anotó una serie de hitos, entre los que destacan colocaciones de bonos en Chile y Perú, renegociaciones de pasivos de corto plazo con la banca y la obtención de un crédito sindicado para uno de sus fondos de inversión.

Recientemente y tras reestructurar su deuda, Patio regresó al mercado de fondos en alianza con Capital Advisor. Pero esta vez, fue en busca de recursos frescos para invertir en tres tipos de formatos: centros vecinales, con supermercados y comercio complementario; *stripcenters*, con farmacias y servicios asociados; y *stand alone*, destinados principalmente a supermercados.

El fondo de inversión “Capital Advisors Patio Desarrollo Centros Comerciales II” recaudó US\$ 60 millones y contempla entre 12 y 15 proyectos. Los inversionistas que compraron las cuotas fueron institucionales y *family offices*.

También, Grupo Patio y Capital Advisors son aportantes del fondo, con una participación conjunta del 25% del capital total.

La estrategia

Este movimiento es parte del rearme de Grupo Patio, impulsado desde los nuevos accionistas encabezados por las hermanas Paola y Gabriela Luksic, Eduardo Elberg y Guillermo Harding y ejecutado por su gerente general, Jaime Munita, quien el 1 de julio cumplirá un año en el cargo.

Tras arribar a la firma inmobiliaria –que en ese entonces estaba asediada por la crisis reputacional derivada del Caso Audios y los antiguos dueños, la familia Jalaff–, el nuevo CEO hizo ajustes en la plana ejecutiva. Luego vino el rearme.

Una fuente ligada a Patio resume la nueva estrategia en cuatro ejes: volver al origen de su exitoso negocio y desarrollar nuevos proyectos, como por ejemplo, el fondo con Capital Advisors; bajar el nivel de endeudamiento de corto plazo; desinversión de líneas no estratégicas; y consolidar los valiosos activos que tiene el grupo.



El CEO de Grupo Patio, Jaime Munita, cumplirá el 1 de julio su primer año en la firma.

El rearme de Grupo Patio: regresa al negocio original y pone en venta activos no estratégicos

La definición de un plan estratégico permitió que Patio volviera al mercado con colocaciones de bonos en Chile y Perú, además de un programa financiero que implicó renegociar deudas con los bancos.

Así, a los pocos meses de su arribo, Munita acudió al mercado a contar los planes de Patio con un mensaje clave: se enfocarían en el *core* del negocio, en decir, activos comerciales, industriales y administración de oficinas.

La decisión incluyó tomar la determinación de salir de todos aquellos negocios que, si bien podían haber tenido resultados positivos

en el pasado, no agregarían valor para el plan a cinco años que se trazó la firma.

En concreto, Patio saldrá de las líneas de renta residencial (edificios de *multifamily*), hoteles e inversiones financieras en México y EEUU.

Por ejemplo, en el rubro hotelero, Patio es dueño del Hyatt Place ubicado en la intersección de las avenidas Vitacura y Vespucio y

también del Selina en Pucón. Ambos activos hoy a la venta.

Emisiones de bonos

En el caso de la reducción de la deuda de corto plazo, Munita sostuvo una serie de reuniones con distintos actores, según un ejecutivo que estuvo presente en los roadshow. ¿El objetivo? Volver a captar la confianza e interés de los inversionistas institucionales, como compañías de seguros, AGF, *family offices* y también de las AFP.

En paralelo, Munita inició la estructuración del plan financiero, lo que implicó renegociar deudas con los bancos.

La ronda de reuniones tuvo resultados. Primero, a fines de noviembre de 2024, Patio Comercial volvió al mercado con una colocación de bonos por UF 1,5 millones, la que más tarde –en marzo de este año– se expandió con un remanente de esa línea, totalizando UF 2 millones.

Con ese hito, además, reabrió la colocación de emisores ranking “A”, algo que no se veía en el mercado hace un buen rato.

Pero los planes no cesaron ahí.

También en marzo, Grupo Patio concretó la primera colocación de bonos en Perú por 185 millones de soles (unos US\$ 50 millones). Con un plazo de 20 años los bonos, que tienen como destino principalmente el refinanciamiento de pasivos de corto plazo. Los papeles fueron adquiridos por AFP, compañías de seguros y otros inversionistas institucionales principalmente del vecino país.

Asimismo, hizo una segunda colocación por US\$ 45 millones.

El 2 de abril, la firma selló una de sus últimas jugadas: La filial “Centros Comerciales I SpA”, del fondo administrado por Grupo Patio y LarrainVial obtuvo un crédito sindicado por UF 3.200.000 (cerca de US\$ 130 millones) con un plazo de 10 años que se destinarán íntegramente al refinanciamiento de pasivos.

Las entidades que participaron del crédito fueron Banco Internacional, Penta, Consorcio y MetLife.

Así arribó Munita al grupo

■ Cuando el headhunter internacional Kingsley Gate contactó a Jaime Munita en 2024 en el marco del proceso de búsqueda de CEO para Patio, los nuevos accionistas de la firma tenían definido el perfil de ejecutivo principal al que apuntarían. Aunque el corazón del negocio de Patio es inmobiliario, las redes que tejó Munita durante sus más de 25 años en el mercado financiero (trabajó en la banca, asset management, fondos y AFP) y el liderazgo para comandar empresas en momentos de crisis (reemplazó a Eduardo Vildósola en AFP Capital) lo erigieron como el ejecutivo indicado para el momento por el que atravesaba la firma.

La recomendación habría llegado por parte del presidente de Patio, Andrés Solari, quien conocía al ingeniero comercial por sus vínculos en el mercado financiero.